



## Deelmarkt Alliantie Zeecontainervervoer

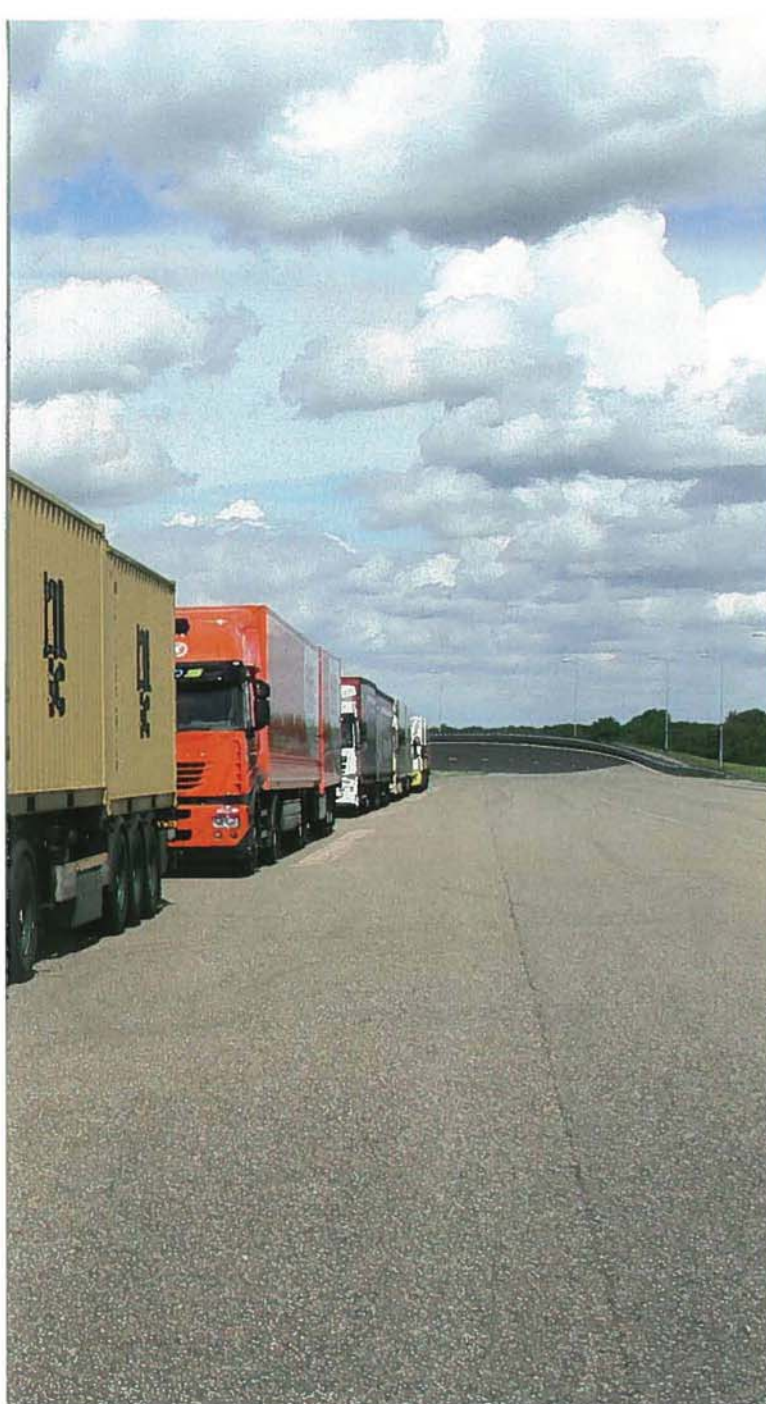
### 10.1 Stand van zaken deelmarkt Alliantie Zee containervervoerders

Na jaren van gestage stijgingen is het volume aan vervoerde zeecontainers in 2009 in Nederland fors gedaald. Van en naar de haven van Rotterdam werden naar schatting rond de 2,5 miljoen containers over de weg vervoerd, terwijl dat aantal in 2008 nog 10 à 15 procent hoger lag. Dit heeft uiteraard direct te maken met de mondiale terugval in het containervervoer. Het zeecontainervervoer over de weg vindt voornamelijk plaats over korte afstand, binnen een straal van zo'n 150 tot 200 kilometer, tussen havens en op/afhaal-adres. Van de containers die over de weg worden vervoerd, blijft een belangrijk deel in Nederland. Duitsland is voor het

wegvervoer van containers de belangrijkste internationale bestemming, gevolgd door België en Frankrijk. In Nederland houden zich naar schatting 700 transportbedrijven in meer of mindere mate bezig met het vervoer van containers over de weg.

De deelmarkt Alliantie Zeecontainervervoerders kent zo'n 300 leden en is in 1998 ontstaan uit de deelmarkt Maritiem Containervervoer van TLN en de Vereniging van Zeecontainervervoerders. Doel van de samenwerking is om gebruik te maken van elkaars sterke punten en gezamenlijk op te trekken in de collectieve belangenbehartiging. Ongeveer 20 procent van de leden is (middel-)groot, met tot 100 auto's, de overige 80 procent is klein.





## rders (AZV)

Voor het vervoer van containers over de weg wordt hoofdzakelijk een trekker-oplegger combinatie ingezet. De laatste jaren neemt het gebruik van een multi-functioneel containerchassis toe. Ook het containervervoer heeft met overbelading te maken en wordt daarom intensief gecontroleerd door de overheid, voornamelijk op asdruk. Hoewel containervervoerders hieraan vrijwel niets kunnen doen, omdat zij geen invloed hebben op de wijze van belading, trachten bedrijven deze overbelading te beperken door de inzet van trekkers met meerdere voorloopassen en meetapparatuur op de assen. Ook experimenteren verschillende zeecontainervervoerders met het inzetten van ecoombi's van maximaal 25,25 meter en 60 ton, waarmee onder strenge voorwaarden 3 x 20 feet of 1 x 20 feet en 1 x 40 feet containers mogen

worden vervoerd over de snelwegen.

De prijzen en rentabiliteit in de zeecontainermarkt zijn al enige jaren notoir laag. De belangrijkste reden voor deze lage prijzen is dat veel vervoerders een onderling uitwisselbare basisdienst hebben: het vervoer van een container van A naar B. De deelmarktleiden zijn gespecialiseerd in *operational excellence* in de blauwe wereld, en werken met zo laag mogelijke kosten. Er is ook een lage toetredingsdrempel in deze deelmarkt. Het vergt meer dan gemiddeld ondernemerschap van bedrijven in deze deelmarkt om zich duurzaam te onderscheiden van de concurrent in de aangeboden dienst. Nieuwe VAL- en VAS-activiteiten zouden hierbij een rol kunnen spelen. Het is echter niet gemakkelijk om deze diensten aan verladers aan te bieden, omdat deze vaak alleen maar een rol als vervoerder voor de deelmarktleiden ziet weggelegd. Daarnaast is ook het percentage leegrijden in het containervervoer over de weg hoog met 35 tot 50 procent bij tweederde van de bedrijven die daarin actief zijn, volgens een recente enquête (uit 2010) van de deelmarkt.

In totaal hebben 14 zeecontainervervoerders de enquête ingevuld (21% van de respondenten). De antwoorden van de deelmarktleiden verschillen echter op een aantal punten van de gemiddelden uit de enquête (zie 1.4) onder alle 66 logistieke dienstverleners (LDV's). Het hoofdthema voor zeecontainervervoerders in 2009 was – net als voor alle LDV's – het behalen van operationele kostenbesparingen (8 van de 14), maar daarna kwam samenwerking (6 van de 14) als tweede thema aan de orde. Het thema samenwerking scoorde daarmee beduidend hoger als thema dan in andere deelmarkten. Dat is niet verbazingwekkend, aangezien de laadeenheden en ook routes veel overeenstemming vertonen.

Een tweede specifiek punt was dat er 2009 meer lege kilometers werden gereden, terwijl dat fenomeen in veel andere deelmarkten beter werd teruggedrongen. Het lukte de meeste zeecontainervervoerders om de 5 à 10 procent hogere dieselprijzen in het laatste half jaar direct met de klant te verrekenen door een dieselclausule. Maar het aantal zeecontainervervoerders dat hier nog even mee wachtte zit wel boven het gemiddelde in de gehele sector. Wat betreft de innovatiethema's voor 2010 staan er twee bovenaan (ieder met 7 uit 14): meer logistieke samenwerking met de klant, en, enigszins verrassend, samenwerking en projecten binnen Dinalog op het gebied van mainport ontsluiting.

### 10.2 Logistieke trends en ontwikkelingen

De belangrijkste logistieke thema's en trends die in de deelmarkt spelen zijn de volgende:

1. Het stagnerende marktaanbod, waardoor er simpelweg minder vervoer is.
2. De overcapaciteit in de deelmarkt, omdat in de periode 2007-2008 veel vervoerders hebben geïnvesteerd in



nieuw materieel.

3. Het regelmatig lang moeten wachten op de container-terminal, waarbij wachttijden van 1,5 tot 2 uur geen uitzondering vormen. Door de recessie zijn de wachttijden weliswaar iets verminderd. Maar omdat de bezetting ook lager is, zijn er nog steeds wachttijden.
4. De problematiek rondom de gegaste containers, waardoor er vertragingen kunnen ontstaan in het afleveringsproces van de container. Ook vervoerders hebben hiermee te maken, omdat er vertragingen ontstaan in de keten en dit resulteert in wachttijden en minder efficiëntie.
5. De congestie op het Rotterdamse wegennet, vooral op de A15. De bouw van de tweede Maasvlakte is begonnen, terwijl vanaf 2010 ook de A15 wordt verbreed. De meeste vervoerders in de deelmarkt verwachten hierdoor 15 tot 30 minuten extra reistijd per rit, wat kosten en mogelijk extra vertragingen met zich meebrengt.
6. Het toenemende gebruik van spoor en binnenvaart in de Rotterdamse haven zal in de komende jaren sterk groeien. Dat heeft gevolgen voor de groeipotentie van het zeecontainervervoer over de weg.
7. Het toenemende gebruik van ecocombi's van maximaal 25,25 meter lang, waarmee 3 TEU kan worden vervoerd. In Nederland zijn hier geografisch steeds meer mogelijkheden voor. Zo is het hele snelwegennet en bijna 500 aansluitende gebieden voor ecocombi-gebruik opengesteld. Zo'n 15 à 20 procent van alle bedrijven in de sector heeft tenminste één ecocombi in gebruik, terwijl 1 à 2 procent van het aantal voertuigen een ecocombi is. Het aantal zal in de komende jaren snel groeien. Er is wel een beperking aan het gebruik. Een ecocombi met 3 TEU kan regelmatig zwaarder dan 60 ton zijn, waardoor die de gewichtslimiet overschrijdt en niet mag rijden.

De belangrijkste mogelijkheden tot innovatie die in de sector spelen zijn de volgende:

1. Intensievere samenwerking met klanten. Veel zeecontainervervoerders proberen deze banden aan te halen, maar dit is over het algemeen lastig te bereiken. Veel verladers hebben baat bij het gebruik van gestandaardiseerde systemen, zoals Portbase. De vraag is hoe een vervoerder zich hierin weet te onderscheiden. Omdat het vervoer van containers goed plan- en uitvoerbaar is, heeft de klant ook niet altijd behoefte aan extra informatie.
2. Intensievere samenwerking met collega-vervoerders. Dit is al enige jaren onderwerp van gesprek in de deelmarkt, en onlangs zijn vijf vervoerders – Van den Bogerd, Van der Most, G. van der Heijden en Zonen, GTO Group en De Jong Grauss Transport – een samenwerkingsverband gestart. Door de samenwerking wisselen de vervoerders nu containers met elkaar uit. Hierdoor kunnen ze het leegrijden fors terugdringen. Het initiatief van de vijf vervoerders heet TruckLoadMatch, en de bedrijven bieden elkaar



nu in één systeem lading aan. Het samenwerkingsverband is redelijk nieuw in de wereld van het zeevrachtvervoer, aangezien er nog vrijwel geen krachtenbundelingen zijn in deze sector. Het initiatief heeft de ondersteuning van het Havenbedrijf en ECT. Het computerprogramma Paris wordt gebruikt om ladinguitwisseling en rittenplanning bij zeecontainervervoerders mogelijk te maken. Volgens Bert van der Heijden, directeur van G. van der Heijden en Zonen, is het idee van samenwerking niet nieuw. Zo'n 9 jaar geleden hadden de vervoerders al plannen om samen te werken, maar het duurde te lang voor de partijen het met elkaar eens werden.

3. Gebruik van slotmanagement op terminal en snelweg A15 (langere termijn). Het invoeren van slotmanagement op de terminals betekent dat vervoerders op vooraf afgesproken tijden de terminal bezoeken, zodat de wachttijden omlaag kunnen worden gebracht. Een klein deel van de vervoerders ziet hier mogelijkheden in, maar het merendeel niet. De reden is dat ze denken dat de planning ingewikkelder wordt. TNO is van mening dat slotmanagement daadwerkelijk voordelen kan opleveren, maar dit zal dan duidelijk moeten worden aangetoond aan de deelmarktleiden. Het idee van slotmanagement kan op de langere termijn wellicht ook worden toegepast op de A15. TNO heeft hier al onderzoek naar gedaan.
4. Verdere uitrol van Portbase en de Cargocard, bijvoorbeeld met meer communicatie-functies in Portbase en gebruik van de Cargocard in meerdere Noord-West Europese havens.





hier vijf praktische tips voor de leden van de deelmarkt Alliantie Zeecontainervervoerders:

1. Opzetten samenwerkingsverbanden. Een goed voorbeeld doet goed volgen, en andere deelmarktpartijen kunnen analoog aan TruckLoadmatch ook een samenwerkingsverband opzetten en zo hun aantal lege kilometers en operationele kosten verlagen.
2. Slotmanagement geeft minder wachttijden. Het slotmanagement op terminals en op langere termijn de snelweg A15 geeft bij een goede invoering meer mogelijkheden op kostenbesparingen en vermindering van wachttijden dan deelmarktpartijen in het algemeen schijnen te denken. TNO heeft de mogelijkheden voor het laatste in kaart gebracht in het TRANSUMO A15 project. De deelmarkt kan met de Verkeersonderneming kijken naar mogelijkheden, waarop dit eventueel in hun voordeel zou kunnen worden ingevoerd.
3. Denken in multimodale netwerken. Het vervoer van containers kan met verschillende modaliteiten plaatsvinden, en zeecontainervervoerders kunnen denken in het aanbieden van diverse modaliteiten, in samenwerking met spoor- en binnenvaartvervoerders. Op deze wijze wordt het beter mogelijk om ketenregiediensten aan te bieden.
4. Inzetten op Value Added Services. VAL biedt wellicht maar beperkte mogelijkheden voor deze deelmarkt, maar met VAL kan meer worden bereikt, vooral in combinatie met Portbase en CargoCard.
5. Een voortrekkersrol nemen in marktinnovaties binnen Dinalog. Sla de handen in elkaar om als deelmarkt de leiding te nemen in het opstellen van een Dinalog demonstratie projectvoorstel, waarbij ketenregie tussen mainports en achterlandknooppunten het onderwerp is. Dinalog is in 2010 actief bezig met het formuleren en uitvoeren van logistieke innovatieprojecten, en de deelmarkt kan nu de kans grijpen om hier een leidende rol in te spelen.

5. De 'grijze' – uitwisselbare – container is een praktisch innovatie-idee voor de langere termijn. Hiermee kunnen veel lege kilometers en operationele logistieke kosten worden bespaard. Maar het gevaar is dat de grijze containers niet goed worden gebruikt en onderhouden, omdat er geen directe eigenaar is.
6. Mogelijke rol als ketenregisseurs van goederenstromen tussen havens en achterlandknooppunten. Vanuit Rotterdam wordt het Extended Gateway concept uitgerold, met onder andere Venlo als knooppunt in het achterland, dat via weg, water en spoordiensten met Rotterdam is verbonden. Het regisseren van vaste vervoersdiensten tussen Rotterdam en deze knooppunten is een uitdaging voor zeecontainervervoerders. Deze is echter niet gemakkelijk te grijpen, omdat ook andere partijen op deze positie azen. Een samenwerkingsverband biedt mogelijkheden, maar alleen als dan multimodale diensten kunnen worden geboden.

Deze innovaties bieden mogelijkheden, maar voor zeecontainervervoerders zal het vanwege de marktverhoudingen relatief lastig blijven om logistiek toegevoegde waarde diensten te bieden in de vorm van VAL, VAS of ketenregie.

### 10.3 Praktische tips om logistieke diensten te ontwikkelen

Op basis van de specifieke kenmerken van de deelmarkt en de eerder besproken trends en logistieke innovaties volgen

